全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亿万富翁的 26 个赚钱秘密

目录

1、打开你的雷达.....1
2、确认你的热情.....2
3、着眼于未饱和的市场.....3
4、效法大师级人物.....5
5、研究成功人士的一举一动.....5
6、建立强而有力的愿景.....5
7、兴奋到难以入睡.....6
8、拥有动人的故事.....6
9、拥有基本的企业计画.....7
10、准备适当的创业资金.....8
11、希望相随，有梦最美！.....8
12、租借商誉.....9
13、借重专业技能.....9
14、立下目标，迅速达成！.....10
15、不计代价地与众不同.....10
16、为成功预作准备.....10
17、夙夜匪懈.....11
18、做好退场准备.....11
19、行销十诫.....12
20、雇用个中好手.....13
21、该是公司正式上路的时候了.....13
22、教育消费者的必要性.....14
23、朝下一个阶段迈进.....15
24、扩大你的梦想.....15
25、不要怯场.....15

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

26、只从事能赚钱的活动.....16

“谨慎做出最佳选择，全力以赴。”--传奇职篮教练，派特莱里（Pat Riley）

在花了许多时间说明，为什么在创业之初必须确实打好基础，以便发挥最大的能力从稀薄的空气中赚取财富--你不必单靠辛勤工作，就能创造出自己的价值。因此，我着眼于成功人士的习惯，如果你想跟这些成功人士一样的话，就必须学习效法他们的成功习惯。

在本书的最后一部分，我将总结所有的步骤，透过建立有价值、可拍卖、可转售的公司，协助你创造出最大的财富。

我已经列出亿万富翁的 26 个赚钱秘密，你必须一步步照做，才能确保在事业奠基的阶段，就播下日后大发利市的种子。你可以从一开始就照着这些公式来做，也可以从任何一点着手，或是挑其中一项开始做起；一切端视你的起跑点在哪里。如果你本来就有公司，或是正打算买一家，你可以先衡量自己的状况，再看看自己适合从哪一个步骤开始做起。

现在，就让我们开始吧。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

1、打开你的雷达

说到从稀薄的空气中赚取财富，许多人可能搞不清楚要从哪里着手。其实，首要之务就是要了解每天在你眼前一闪即逝的机会。

千万别想太多，好机会不是只降临在有钱人的身上；只是有钱人知道如何寻觅良机。常有人来跟我报好康，我可以保证，机会是源源不绝的--有钱人并非握有赚钱点子的特权，他们只是“接收”到赚钱的频道，比别人了解赚钱的门路。

把握赚钱的机会，需要一点时间，诀窍在于接收正确的频道，机会无时无刻不存在，你只需敞开心胸，机会就会不断找上门。

广泛阅读那些你以前不会碰的书籍、报纸和各式各样的杂志，倾听在巴士、火车和聚会里碰到的人，他们的心声是什么，不要只听他们表面上说的，还要深入了解他们的想法。观察各行各业成功人士的一举一动，听听叩应节目，从不同角度看待事情，到购物中心四处走走，看看其它人在买些什么；哪几家店的生意比较好，哪些店则否--打破原本的生活常态。

这个阶段只是吸收信息和感觉人们的生活脉动。我喜欢到没去过的地方和城市，这个时候你可以抛开日常生活习惯，进行探险，敞开你的胸怀，调整情绪，倾听周遭发生的事物。

如果你试着这么做，我保证你将开始“对准频道”，每天都有机会上门。

这将是个欢欣的时刻，你应该火力全开，写下非凡的成绩，而这股动力应该在你体内熊

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

熊燃烧。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

2、确认你的热情

现在你朝成功迈向了一小步，因为你知道可能性是无穷无尽的，你能获得的机会，也比以前更多了。

现在，我们就来测试你的热情有多少。

其实做法很简单，你必须扪心自问：

我喜欢做些什么？

哪一种想法和模式最适合我的生活型态？

发现你的热情以及你想要的是什么，这是很重要的。如果你不知道自己想要的是什么，就可能要付出失去现在拥有的一切的代价。成功的一个很重要因素就是：知道你想要的是什么。如我之前曾经提过，大部分事业有成的人，在创业初期就了解这一点。

你不用四处寻觅热情何在，你的任务应该是关闭雷达，切断自己与外在世界的联系，探索你的热情所在。

每个人都有热情，潜藏在你心底的某个地方；一开始可能并不明显，因为这股热情可能受到压抑。如果你没有热情，代表着你的心已经死了，只是你还不知道罢了。我可以向你保证，你一定有热情，只是还没发现罢了，你必须尽快找出你的热情。

别担心，一旦你唤醒热情，就能清楚地知道热情的存在；不过是思考上的些微改变，你将发现在从事自己热爱的工作时，你会更加轻盈、快乐、乐观和兴奋。

如果你对工作充满热情，往后你将不用拖着沉重的步伐去工作。这是个多么完美的境界呀！如果能达到这个境界，你有多幸运呀！

关键就在于热情--我相信关于这点，我已说得很明白了。老实说吧！这个步骤，最要紧的就是，帮你从稀薄的空气中赚取财富，千万别去做那些只是“挣钱”的工作。

倾听你的心声，可能一开始的时候还不清晰，只要不间断的练习，忠实反映你的感觉和情感，你将更清楚自己的热情在哪里。

不管是谁，千万别被人左右，除非这个人的热情和你一样，千万别傻到把别人的热情照单全收，以为自己的热情微不足道，错把别人的热情当成自己的。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

3、着眼于未饱和的市场

如果你想自行创业，你应该一心一意打造最大资产。如果愿意着手进行，切记不要投入已接近饱和的市场，你应该开发未饱和的新兴市场--那里才有赚头。

为什么要划地自限？为什么要投入已饱和的市场，这无疑像踏上铁达尼号一样；因为过于拥挤，最后不得不随船下沉。

什么才算是有发展潜力的市场？总是有市场崛起，也有市场没落。随着时光的转换，市场此消彼长，在任何时候(即使是经济衰退时期)，有潜力的市场还是存在--你不必在乎别人说经济现况有多糟。

事实上，我反而比较喜欢经济衰退的时期。我喜欢在经济情况下滑时创业，也许有些人会觉得奇怪。不过我发现，如果经济蓬勃发展，创业的条件反而比较差；供货商、房东和雇员会嫌你的事业规模太小，而不屑一顾，没有议价的空间。你瞒买每一样东西时，都没有办法杀价，别人不会跟你讨价还价。你将发现自己找不到员工，必要时只好提供更好的条件，才能招募到员工。

在科技类股狂飙的时候，就出现上述现象。公司以离谱的高价，聘请表现平平的员工；所有人挤破头想进大公司，享受高薪以及公司配车，这种情况在美国尤其明显。由于当时严重缺乏高科技人才，许多大学或是研究所的毕业生，才刚踏出学校，企业就以高得吓死人的薪水，雇用他们，还给他们股票选择权和优渥奖金；直到泡沫经济发生后，一切美梦落空。我知道现在这些当年的毕业生，很多都搬回去和他们的父母住在一块，只要有工作--不管薪水多寡--就心满意足了。

而在经济衰退时期，你可以廉价支付房租，以合理的价钱招募称职的员工，以折扣价购买公司的家俱，广告费用也较低廉。总之，好处不胜枚举。

你可以省下四分之一的创业基金，用在其它事务上。除此之外，还有一个天大的好处，就是大公司不会跟你抢生意。在经济衰退时期，大公司忙着开源节流，根本没时间跟你竞争；除非经济复苏，否则大公司不会来跟你抢市场。如果经济复苏的话，这些大公司会希望以最快的方式来并吞你的市场--也就是出价购并你的公司--帮你从稀薄的空气中赚取财富。

潜力无穷的市场，还有以下几点“隐藏”的优势：

吸引更多资金：投资人知道这个市场潜力无穷。

吸引更好的人才：人才都流向快速成长的市场和企业。

对潜在买家而言，具有购买价值：投资人愿意买下有发展前景的企业。

现在，让我们来看看，五种成长快速的市场：

医疗

财富

教育

环保

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保险相关产业

形成五大类型快速成长市场的原因很多，但最主要的因素是战后婴儿潮的逐渐高龄化。他们发现自己比预期地活得还要久--过去他们使用信用贷款，花钱不知节制，而且对于一些不可再生的资源(像是：空气、水资源？土地)，他们漠不关心。如今才恍然大悟，知道政府带给他们错觉，以为靠保险制度，到了年老的时候，就不用担心医疗，安全以及退休金的问题。

基本上，上述五大市场在全球拥有数十亿美元的潜力，未来这个市场只会成长，不会缩减。当然，世上还有其它潜力无穷的市场，只不过，这五大类是我观察到，而且喜欢的。

寻找你的市场

有人问我，如果热情不在有潜力的市场怎么办。

事实上，卖得最好的产品，才能吸引最多买家；所以你应该尽其所能，将你的热情尽量与有潜力的市场搭配在一起，否则你的发展有限。

即使你不投入明显有发展潜力的市场，你也必须确定，所投入的产业有一定程度的发展空间--只吸引“小”众的产品，无法令你致富。你应该就你投入的市场，进行全面的研究，从中找到一块与你的热情最能结合，又有成长空间的企业。

要留心市场的变化，因为你所预期的流行可能永远不会发生；另一方面，不要贸然投入流行的行列。如果投入的时机不对，你的仓库里可能堆着满坑满谷、滞销的溜溜球和滑板车。流行这回事，来得快、去得也快，你不可能单靠流行发大财。

你并不必像劳斯莱斯那般，提供最顶级的产品和服务：要达到成功，你的产品应该要符合最多顾客的需求。

慎选你的产品

你可能会以为，投入某项新产品和服务的时机已趋成熟，但千万别低估了“教育”市场的代价--可能需要好几年的时间，花数百万美元，才能让市场接受这项新产品。

在日常生活中，触目所及的生活用品，可能都耗费了好几年的时间，才获得市场的接受。以“荷尔蒙补充疗法”为例，传统的“荷尔蒙补充疗法”在过去二十年广泛地被妇女使用--即便可能因此罹患心脏方面的疾病、癌症或中风。直至今日，即使并未发生这些副作用，妇女则被鼓励使用自然的“荷尔蒙补充疗法”。

要知道，针对既有产品的革新改良，市场的接受度比较高，推广上市所需的开销，相形之下就比较少。通常发明一项新产品或服务的人是赚不到钱的，而是那些了解时机成熟，在正确的时机推出产品的企业，才能赚大钱。“奥波多”是澳洲雪梨快速成长的葡国鸡专卖店，最早兴起于澳洲著名的邦迪海滩，顾客大排长龙购买酱鸡特餐。后来有一家企业看中奥波多的生意兴隆，就把奥波多转型成一家成功的连锁店。

我并没有说，如果时机成熟的话，就不用担心教育市场的问题；如果你想成功，就必须不断投入心血，教育市场。

也就是说，你必须灌输顾客产品的独特性，以及为什么他们一定要购买你的产品或服务，而非提出一个全新的概念。

打响产品知名度的努力，收到的效果不会立竿见影，你可能耗尽手中所有的资源，才能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

获得成效；但是如果你能熬过这段“空窗期”，日后你将目睹从稀薄的空气中赚取财富的神奇功效。

4、效法大师级人物

从稀薄的空气中赚取财富的快捷方式，就是效法大师级人物(或是世上其它从事类似行业的人)。

成功人士都很明了这一点。要成为全才型的大师级人物，可能得花上好几年的时间来精进你的技术；但如果效法大师级人物就能省下很多时间，以最快、最有效率的方式“出师”。

那些没有受过训练或毫无技能的人--或是刚步出校园，在大学里只学到理论的毕业生--这些人步入社会后，或许会自行创业。创办公司，打拚事业，买下或是经营公司，这跟为别人工作(出卖自己的时间)，两者之间有很多的不同。在一家成功的企业工作，并不代表你能将公司经营得有声有色。

千万别把这两者弄混了，否则你将付出不菲的代价。

环顾四周(如果有必要的话，可能是全世界)，寻觅你想从事行业的前辈，或是跟你的领域相近的人，找机会跟他们见面，和他们一起工作，听从他们的建言，成为他们的合伙人；即使免费为他们工作，你将发现自己不会空手而归。

5、研究成功人士的一举一动

一旦你找到可效法的前辈或公司，就应该着手了解他们的一举一动及决策考量；当你发现自己能够全盘掌握时，也就是你该出来自行创业的时候。你可能要花上好几年的时间才能学会，不过这段时间将是你学习的最佳时机。

如果你能努力工作，认真研究，相信机会一定会为你敞开大门；只要你充分展露你的热情和承诺，你所师法的前辈或公司，可能会愿意资助你或是成为你的合伙人。

不管你何时着手开始，都不算太晚；师法最优秀的人士，永远不嫌迟。不管你年纪多大，都可以展现你的热情；只不过年纪愈大，要考量的事情可能愈多--你或许会有家人以及财务上的考量。所以说，愈早投入愈好。

6、建立强而有力的愿景

一旦你确定心之所欲，建立强而有力的愿景是基本条件。你必须确定自己的愿景是有价值的，同时也要符合人们的想象--这是你“勇敢追梦”的时候。

所有的人--包括：你的员工、投资者和顾客--都希望自己与众不同；因此，如果你无法擘画一个美好的未来，让他们分享你的远见和热情，他们将弃你而去。如果你想成就一番事业，试着跟随 1789 年亨利迈契特(Henry Marchant)说的：“要勇敢，一马当先，要与众不同。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这一切都要反应在你的愿景上。

你的愿景要不同于常人，能够吸引人，还必须实际，同时要有达成的可能。否则到头来，你将一无所有，被拒于千里之外。记住！人们会被充满能量和热情的愿景所吸引；如果你做得不错，自有贵人相助，让你能够万丈高楼平地起。

说到这里，可能有些人还是不了解，什么是建立强而有力的愿景--其实很简单，就是大声说出你想做什么。

以麦克葛瑞斯为例，他的目标专一明确(同时也是强而有力的愿景)，从他创业的第一天起，他就打算建立一家全世界最大的地产公司--的确相当大胆。

我相信他花了十年的时间就达成目标。事实上，他的远大目标其实再简单不过，那就是这个愿景必须够强烈，足以服人，浅显易懂，人们才会了解并且接受。

7、兴奋到难以入睡

进入“兴奋到难以入睡”这个阶段，必须是很自然的；否则你应该回头检视，当初自己的决定是否正确。

如果你对自己的事业充满热情，有信心达成自己的目标，那么你应该会感到很兴奋；事实上，你应该会自然而然地兴奋到睡不觉。你应该会躺在床上，头脑清醒，手中拿着纸笔，在夜深人静的时候，无数的点子从你的脑海中冒出来。

你壅该会有感觉，自己即将成就一番事业，不只为了自己，还为那些尚未出现的顾客。

想一想，这应该是常识，如果你对自己的事业并不热衷，怎能期望别人热忱以待？

兴奋、执着、热情，这些字眼在这本书中一再出现，现在是落实这些字眼，让它们成真的时候了！

8、拥有动人的故事

每个伟大企业的背面总会有个动人的故事--关于这家公司的创办人如何在一念之间，做出改变人生的重大决定。

深知从稀薄的空气中赚取财富之道的人，都很爱说自己的故事，他们很会说，还会加油添醋，让自己的故事更为动人。随着时光流逝，人们口耳相传，逐渐成为激励人心的感人故事。

从小到大，我们听过好多次有关爱迪生发明电灯泡的故事，也听过无数次肯德基创办人如何说服别人试吃炸鸡。还有许许多多的企业家，当他们刚创业的时候，被银行拒绝，四处碰壁；好不容易最后有一家银行愿意资助他，才成功打造他的企业王国。

某种程度上来说，这些可能都是真实的故事；但更重要的是，这类为人津津乐道的故事意义重大。其它刚创业的人，在面对相同困境的时候，能够藉此受到鼓舞和激励。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为你发现的良机、创立的公司以及研发的产品背后，找出一个动人的故事。许多公司就利用这项优势，来打响自己的品牌，大作广告或做为行销上的包装。

一个好故事是让计画更加完美的良方，会让投资人感到兴奋，更加支持你。记住！你的最终目标是从稀薄的空气中赚取财富，因此在这个阶段你要兜售的应该是--“无中生有的故事”，这无关对错、法律以及道德上的问题，而是世界上上千、甚至上百万家企业，藉以发迹的方法。

这样说好了，假如你是员工、投资者或是顾客，如果有人说要开一家：

咖啡店

快递公司

书店

快餐店

你会想投资这些公司吗？

你的反应可能不会太热烈，但如果换个角度来说：

星巴克：全球最大的咖啡连锁店，够炫了吧！

联邦快递：全球最大的快递公司，够酷吧！

亚马逊：全球最大的网络书店，兴奋极了！

威斯菲尔德：全球最大的购物中心，哇！

威斯菲尔德公司总是能吸引投资人的目光，直至今日亦然。威斯菲尔德如今在全球拥有的瞒物中心价值数十亿美元。这家公司的创办人法兰克罗依(Frank Lowy)，35 年前靠卖快餐起家；如今摇身一变，成为全球瞒物中心王国的主人，也是全澳洲财富居次的大富豪。

所以，一个伟大企业的背后，必定有动人的故事，你也必须编织一个美好的故事，不管你事业的起步多么微不足道、平庸无奇。

9、拥有基本的企业计画

所谓基本的“企业计画”绝不是数据和事实，令人看得头昏目炫的文件，而是指对自己要投入的事业以及建构的方式，要有一番清楚而明确的大纲。

你的企业计画不必是正式的文件，而是要对你的事业起步和扩张，有一个初步的擘画，包括：事业要如何运作，锁定的顾客群，要提供什么样的产品或服务，公司需要多少员工；你必须面面俱到，同时还要提出愿景。如此一来，所有的人都能了解你经营公司的决心，以及如何经营公司，并且清楚营收的来源。

对于公司的营收、亏损以及资金来源，必须有计画地管理，才能证明公司的财务运作没有问题；再者，如果你需要投资人资金上的挹注，就必须向投资人证明公司的策略。例如：投资人如何在三至五年的时间内回收资本。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

需要的资金愈多，你的企业计画就必须更明确；如果需要创投基金，最好备有专业的企业计画。

10、准备适当的创业资金

创业时，你的确需要资金：尤其如果你要卖的是品牌产品，而非出卖你的时间。

你要有一定的资本才能创业，当然多层次行销以及顾问公司除外；不过我并不建议创业的人从事这两种行业，理由是：无法从稀薄的空气中赚取财富。

如果你的创业资金不够，不妨寻觅其它的替代方案。募集资金并非易事，千万别指望有人会在几个星期的时间内，点头同意，签下支票。你可能要花上好几个月，才能募到些许创业资金，这是一段相当困难而令人煎熬的等待。

个中原因是：投资人认为把钱投入刚起步的公司，是一项相当冒险的投资，有可能血本无归--90%的公司以失败收场。

在创业时，不管你的点子有多棒，能够资助你的人依旧少之又少，所以你必须遵照我提供的亿万富翁的 26 个赚钱秘密。当然我提供的方法不见得是万灵丹，但绝对比你自己硬闯要容易得多。

如何取得创业资金

以下是你取得创业资金的五大途径：

1.以资产抵押借贷

2.个人贷款

3.愿意提供小额资金的投资者

4.创业投资

5.合资企业

如果你有足够的资产，创业最迅速和便捷的方式就是向银行借贷，只要银行确定你所提供的资产，足够担保借钱给你的风险，银行就会放款供你创业。

11、希望相随，有梦最美！

记住！从稀薄的空气中赚取财富就是要创造出“从无到有”的奇迹。

通常这一切必须起源于梦想。

也就是说，你决定完成你的梦想。对许多人来说，这已经相当不容易，因为他们缺乏信心，连实现梦想的勇气都没有。

还有人不敢向朋友或家人说出他们的梦想，只能暗地里幻想；因为一旦他们听到别人贬抑的评论时，梦想就随之幻灭。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只有少数人能义无反顾，让美梦成真。

实现梦想还有一个诀窍，就是让别人分享你的梦想，协助你实现梦想。这需要你向别人推销你的梦，世上许多成功的人士，就是善于向别人兜售他的梦想。

如果你确信，自己的梦想够吸引人，执行起来就不会太难；在“热情”，“能量”以及“兴趣”的协助下，人们自然而然会被你的梦想吸引，和你一起“圆梦”。相信自己的梦想，是让别人投身的不二法门。

一开始，和别人谈论自己的梦想，也许你会觉得怪怪的，但只要多尝试几次，相信你一定热能生巧。这项技巧相当重要，唯有具备十足热情和美好计画，才能吸引别人来帮你“圆梦”，否则一切只是空谈罢了。

12、租借商誉

兜售梦想是很重要的步骤，但赢得别人对你的信赖是更艰巨的挑战：如果无法取得信赖，如何赢得商誉？

答案就在我接下来要教的技巧，这项技巧对我来说无往不利。我相信对读者而言，也很容易学习：也就是抛开得失，不问收获。换句话说，就是用股票交换商誉。简单来说，就是找到能够为你的事业背书的人，拿出一部分的利益和他交换，以换取大众对你事业的信赖。

这里指的可能是个人，也可能是一家公司，还有一个可能是和别人合伙，让你能够挂上别家公司的名字或品牌。千万不要低估这项效应--不过你要有心理准备，你必须牺牲一些利益才能换取别人的信任。

这是一桩值得的买卖。商誉是敞开一切机会的大门，为你找到最值得信赖的人，让他们分享你的梦，依循既定的计画，逐步实现你的梦想。

切记！要看重合伙人的商誉和其品牌形象，否则会毁了别人和你自己的名声。如果顺利取得别人的信赖和商誉，将有助于募

13、借重专业技能

踏上从稀薄的空气中赚取财富之路，你必须精通十八般武艺，然而并非所有人都是三头六臂，能拥有这么多技能。因此你应该在事先就了解自己欠缺什么；要记得，不是所有人都能成为万事通。

成功人士很清楚自己的弱点，并且将这个因素列入企业计画当中，编列预算聘请这方面的专才为自己做事。而且成功人士会尽其所能找到最好的人才为其效劳。

我常看到一些老板自己撰写广告或行销计画，因为他们找不到人，或是不愿花钱找人来做这些事。这其实是很愚蠢的行为，因为最后他们可能必须花大钱做广告，或是因此丧失接触顾客的机会。

为了让人们了解，我常举这个例子。如果你有法律纠纷要上法院，你会不会在没有律师

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

陪伴的情况下出庭？通常回答都是否定的--这说明了“术业有专攻”的重要性。

切记！这是事业成功与否，从稀薄的空气中赚取财富的重要步骤。

14、立下目标，迅速达成！

一个没有既定目标和实践方针的计画，只能停留在梦想的阶段。

梦想并不是问题，问题在于不知付诸实行。如果你不知如何将梦想成真，那么一切将只留于空谈，永远无法突破，只是遥不可及的梦。若要实践梦想，确实打造愿景和订定商业计画，就进入到执行的阶段，让一切按步就班的进行。

你应该建立制度、经营团队和商品，从创业的第一天起，公司就必须不是靠你一个人在运作。创业的目标有很多，但其中一个最主要的目标是--打造一个不需要靠你才能运作的企业--如果你的公司无法脱离你而运作，那么你一定是方法用错了，或是投入错误的行业。

如果你不马上为公司确立制度，那么你在企业奠基的时候，就犯下致命的错误，日后势必付出代价。

15、不计代价地与众不同

我常碰到一些商场人士，他们缺乏想象力和远见的情况，令我感到相当讶异。

大部分的生意人都在跟对手进行“以牙还牙，以眼还眼”的肉搏战。他们总是观察对手的一举一动，一有风吹草动就跟着别人的脚步走。一家店打折，其它家就跟进：一家店推出清仓大拍卖，别家店也跟着跳楼大拍卖。如此恶性循环，根本就无法成就大事业，只能赚取一些蝇头小利。

在商场上叱咤风云的企业家通常不会在乎对手的举动，总是能够领先群雄。这些人懂得冲锋陷阵，勇于接受挑战，不断超越自己。不管从事任何一行，都足以与业界笼头分庭抗礼。他们放眼全球引领风骚的企业，接纳这些企业的点子和想法，注入到自己的事业当中。

16、为成功预作准备

创业必须从“大事着眼，小处着手”，你要锱铢必较，钱花在刀口上；旁支末节就不必细究。但要如何分辨哪些是重要事项？哪些则否？在达到成功之前，你必须多次审视才行。

有的时候，你必须花钱买些行头；不管你付不付得起，都要让你和你的公司看起来比较象样，别人才会跟你做生意。试想：如果推销员穿著廉价西装和破破烂烂的皮鞋，光看外表就无法信任他，更别说跟他打交道了。如果你无法赢得顾客的信赖，更不用提做生意了。

有人会认为这么做有欺世盗名之嫌，不过我不这么认为。你只不过是调整好脚步，朝自己的梦想迈进罢了，藉以证明你有成功的潜能，值得别人投资在你身上。在多次商务往来途中，我曾睡在租来的车上，或在健身房里沐浴；因为我无法支付旅馆以及租车的费用，只好

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出此下策。由于手头很紧，我只把钱花在刀口上，这个技巧必须时刻紧记在心--若是无法守成，赚来的钱很快就会花掉了。

17、夙夜匪懈

从稀薄的空气中赚取财富并非快速致富的方式。就像其它人生中有价值的事物一样，值得你付出时间、心血以及努力，却不会让你在工作了大半辈子之后，才发现一切辛苦，付诸东流水。

要达到事业有成，是一项艰巨的挑战，需要心血的投入和专注力。尤其是创业的头一、两年，你可能大半的时间都在工作，一天要花 12 小时的时间处理公事才能有所成就。

这不代表你要完全放弃生活，只是你必须投入大量时间和努力，还要加上一点牺牲，才能达成。一旦你成功之后，你的生活将进入一个全新的阶段，更多元化，充满欢乐。

18、做好退场准备

看到这里，你已经读完了本书的一大半，你应该了解，本书的目的很简单，你创业的所有努力在于：终有一天要把一手创建的公司卖掉，这样才能达到从稀薄的空气中赚取财富的目的。公司愈快脱手，你迈上致富道路的日子也就愈快来临。

所以打从创业的第一天开始，你就必须谨记在心；同时还要钜细靡遗地建立制度：行销制度、销售制度、生产制度、客服制度、总机制度、人事制度、征才制度、行政制度、公文制度、奖惩制度、申诉制度等。

此外，你还必须确定你所投入的事业只要生产一次的杠杆产品，之后的一切就交给制度来运作。

很多人也许觉得奇怪，不过从创业之初，就应该锁定有意买下你公司的企业，要认清你的竞争对手可能是你策略结盟的合伙人。所以你应该一开始就密切注意这些公司，同时还要尽快将公司股票推动上市。

为何在事业创立的初期，就要考虑退场的方法。主要是因为，在一开始就清楚，最后会以什么样的方式把公司出售，有助于量身订做一个最能符合买家需要的公司。

以下是五种出售公司的策略：

1.卖给策略型买家

2.卖给有财力的买家

3.公开上市

4.卖给你的员工

5.变卖你的资产

打从你一开始创业，就要清楚你的退场策略是什么，这样才能成功。因为公开上市和卖

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

给个人，两种做法之间，从起步、记帐到报酬的支付，都有很大的差异。若要推动公司上市，需要三年的会计帐目，但如果是卖给个人就不需要。若公司要上市的话，可以提供员工股票选择权，私人企业就没有这个必要。

所以我的建议是，从事业一开始就要想好，将来要以什么样的方式脱手。

19、行销十诫

我在《亿万富翁不愿意让你知道的赚钱秘密》中，提过这一点，不过在本书中，我将更深入探讨这一点，好让你更加了解行销的重要性。

很多企业忽略了行销的重要性，而且行销工作做得很差，造成公司莫大的损失。时至今日，我还常发现很多公司的行销工作差劲透了，执行能力也很糟。

造成这种现象的原因有很多，于是我创造出“行销十诫”，把它一一条列出来，让读者能够照着做，才不至于犯错。把这“行销十诫”记下来，写在你的墙壁上，千万不要违反它，否则你将付出惨痛的代价。

行销十诫

1.如果你不善于行销，就雇用行销人才--这是最快的方式。

2.千万不要为你的品牌打广告。广告商会试着说服你，买广告打响自己的品牌，增加能见度，但是如果无法达到一定的广告效果，你所投入的广告经费将有去无还。

3.买广告时要记得讨价还价，但千万不要瞒买有折扣方案的广告。当你决定要买广告时，绝对不能贪图广告业务员的折扣策略；你应该清楚自己希望在哪些地方做广告，沟通出最好的广告方案，再讨价还价。当你第一次在杂志和周刊上打广告时，一定要杀价。

4.确定你的广告预算。许多人花了过多或过少的广告经费。谨记在心：广告是要吸引新的顾客群。

5.提供后续销售(推出一项产品后，还有其它相关产品陆续推出)。如果你要花钱吸引顾客购买你的商品，就必须要有其他配套商品任消费者选购。

6.了解顾客的终身价值。一开始，也许很难做到；之后你就会知道新顾客所能带来的销售利益。

7.确定为了吸引新顾客，所花费的广告代价。

8.要有顾客资料，如果你没有取得顾客资料，怎么会清楚你的客源在哪？

9.找出不用花钱或低廉的推销方式。有许多免费或低价打广告的方式；当你花钱在广告上时，先看看有没有机会搭上顺风童。

10.一定要有“独特销售承诺”(Unique Selling Promise)。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

20、雇用个中好手

你是不是觉得这是废话？但我可以保证，这并不容易做到。

如果你希望运用最大的杠杆效应，让公司步上轨道，那就必须要雇用员工。但不是随便找个张三李四，如果你真的想从稀薄的空气中赚取财富的话，就应该雇用最好的员工。

要怎样才能请到最好的员工？我知道一个吸引最好人才的技巧，不过好象没人这样做--看看征才广告，你将了解我的意思。最棒的征才广告，不会提到任何工作内容。没错！要对工作内容只字未提。

当你这样做时，扪心自问：员工要的是什么？其实不难发现，就是你心里所想望的。我想所有人都一样，希望找到一个：有趣、条件好、成长快速、升迁管道通畅、有机会出国旅游、多元化的工作。

很多老板搞不清楚状况，所以只能请到二流员工……为了节省经费，他们登了小不拉几的广告，内容写得不清不楚。为了吸引更好的人才，你的广告预算应该要增加(跟其它更大的公司相比)，广告文案要活泼，有启发性，不需要详述工作内容。

让我进一步阐明，如果你想登报找接线生，标题只要写：诚征接线生。不用画蛇添足地描述：需要一个人接电话，有良好的电话礼仪，保有一颗愉悦的心，有组织能力等。相信我，要找接线生工作的人，了解他的工作就是接听电话；若你还加上一句：“保有一颗愉悦的心。”你可能会因此找错人。

不管你登报找的是什么样职位的人--即使是中高阶管理者--广告上提供公司的介绍、愉悦的工作环境、发展潜力、客源等等。换句话说，你必须推销这家公司及其工作环境和机会。

举例来说，如果你要应征推销员，千万别写：诚征有经验的推销员，曾在软件公司担任销售工作，勤劳，努力工作……，这些老掉牙的台词都很无聊，根本是在浪费时间。不妨试着这样写：一家深具发展潜力、有活力的公司，需要一流的销售员，工作具挑战性，升迁管道畅通，薪资优渥，无诚勿试，办公室位于精华地段，欢迎好手加入工作行列。

我敢保证，如果你打出这样的广告，上门应征的人会比平常多出十倍。而在面试的过程中，你一定能觅得真正的好手。你可以千中选一，而非在为数不多的人选中，勉强做出选择。面谈时，也是你兜售“梦想”的时刻，藉以网罗公司新成员的心--让他们在跟你工作时，感到兴奋与荣幸。

曾有客户跟我抱怨：“找不到好的人才，登报也没用。”其实这是错误的观念。我们更动了求职广告内容，不久后他就找到适当的人才。当然，面试一百个人比五个人累得多。不过当你熟悉技巧后，就能从成堆的履历表中，筛选出八至十人来面试，再从中挑出最佳的人选。即使你的公司规模很小，这个法子也行得通。

21、该是公司正式上路的时候了

现在是准备好要上路的时刻。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到了这个阶段，你的公司应该要开始运作，证明你所建立的制度行得通。同时也可藉此让你的产品获得认可，以及了解市场需求；能够在第一时间得知市场对产品的反应，有机会修正你的产品，让市场的接受度更高。第一次推出产品，千万不要墨守成规。

对于产品的销售表现，你必须钜细靡遗地清楚了解，随时随地警惕自己，公司的各项领域都必须有所精进，和你的顾客谈谈，理解他们的反应，让公司产品尽量符合顾客的需求。

这个过程会让你的公司脱胎换骨，如果在此时你不投入心血让公司更上一层楼，日后将自食恶果。若在此阶段，公司的发展不如预期，那就需要好的顾问给你建议。

这是你在事业上大展长才的时候，让公司步上正轨，获取一定的销售(而非只是预测数字)，如此一来工作成效才会更扎实，才拿得出成绩向投资人证明你的实力。

22、教育消费者的必要性

你的顾客正在遭受攻击，全面性的攻击。

听起来是不是很戏剧化？其实一点也不。消费者每天被轰炸，被迫接受数以千计的广告讯息，为什么？因为全世界所有的公司都希望能吸引消费者的目光。广告专家西蒙雷恩(Simon Reynolds)曾说过：“消费者每天曝露在 1000 到 1200 则的广告讯息当中。”虽然听起来有点不可思议，却是事实。

想一想，你从每天起床到晚上入睡，这中间时时刻刻都会收到广告讯息--报纸、电视、广播、信箱、网络、电子邮件、公车站、公车上、出租车、广告传单、厕所、棒球帽等等。广告商总是绞尽脑汁，希望吸引消费者的注意。

结果是：消费者被疲劳轰炸。对于广告讯息充耳不闻。试想：一个人演奏的是音乐；再想：如果是一万人演奏的音乐，而且弹的是不同调--那么音乐就不再是音乐，而是噪音了。

当消费者被过度刺激，对所有的广告讯息产生疑惑--广告成为每天烦扰他们的噪音--这让消费者的态度转变，变得不再信任广告。

如何让顾客安心

如何克服这样的状况？在竞争激烈的情况下，你要如何掳获消费者的目光？

如果你想吸引消费者长久的注意，我的建议是，你应该采用一项我称之为“教育行销”的技术。“教育行销”是什么意思呢？意即你在销售产品给消费者的前后，都有教育他们的必要性。达到这个目的是有很多方法，但如果你不做的话，将无法达到原本垂手可得的成功。

告诉你一个千金难买的小秘密：不要只注重销售，要重视教育。

注意一下，每天出现在你身边的上千条广告讯息，你将会发现这些广告只有一个共通点：销售、销售、销售。究竟哪里出错了？广告就是要推销，不是吗？理论上来说没错--如果你的广告是消费者每天唯一能看到的；但我敢跟你保证，在广告百家争鸣的时代，光是打广告已经行不通了。

记住，我说过现在的消费者被广告搞得心力交瘁，他们的警戒心大幅提升，信任感大大地降低。如果你接受我的建议，在销售前先教育顾客，你将发现：根本下需要推销。没错！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你将不用再伤脑筋广告事务。

如果你正确教育消费者，他们将有所回读，购买你的产品，而且还会很感谢你：使他们了解产品的价值，让他们在消费时更加安心。

在今天，“教育行销”不只很重要，还是你成功不可或缺的基本要素，你必须在销售的过程中注入“教育行销”这个重要的因子，否则你所要传达的讯息，会在喧嚣的广告声浪中消失得无影无踪。

23、朝下一个阶段迈进

一旦你完成上述阶段--可能得花上几个月的时间--如果你需要扩充事业版图的话，下一个步骤就是回头募集更多资本。如果你不需要更多资金，就应该着眼于加速扩大公司的销售业绩，改善行销模式，拓展事业规模。

记着！这很重要，在你扩张事业版图的同时，后勤补给和客服也要跟得上脚步，否则你很快就会尝到恶果：事业来得快，去得也快。

要注意的是，如果你无法完成足够的营业额，一夕之间事业可能会一败涂地。

24、扩大你的梦想

一旦事业进展达成目标，获得一定程度的成就感，也就是你放眼未来的时刻。将你的事业推升到以前无法想象的境界，事业成功为你带来无比的信心，你将进入一个全新的阶段。

“师父领进门，修行在个人。”不是所有人都能跻身这个阶段。有许多人可能疲于四处灭火，因为他们没有建立完善的制度或是摆错了旗子，不仅一事无成还弄得焦头烂额。

但是，如果你遵照本书的指示，你将招募人才、建立完善的制度(应该是由你手下的人来研发一套制度)。放手让底下的人来做事，使你有空闲可以想一想公司的下一步该怎么走，为你的事业开创一片碧海蓝天。

记住！唯有为事业开拓出一方天空，才能吸引投资人的目光，让他们有兴趣投资你的事业。如此一来，你的事业将取得大量的资金挹注，让你早日实践从稀薄的空气中赚取财富。

所以，你要不断扩大你的梦想，一旦当你真正达成目标--要有“敢梦”的精神，再把你的梦想放大。

25、不要怯场

我敢跟你保证，人都会怯场。

一旦你的事业起步 12 至 18 个月后(至少会有一次，甚至好几次)。你会突然停下脚步，审视一手创建的公司，才发现自己贪多嚼不烂。你会担心公司摇摇欲坠--仿佛由骨牌搭建而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成--在任何时候都有倒塌的可能，顾客会跑掉。

也许你的事业还在草创初期，不过不用担心，我保证你的忧心是多虑了，千万别丧失对自己的信心。当你有所担忧的时候应该保持冶静，面对现实，不要让一时的挫败将你击倒。

万一你发现自己陷入沮丧的情绪当中，不妨放眼未来；回到最初的原点，想想自己当初为何决定要创业。这个时刻很危险，你必须秉持乐观的心态，不顾一切全力往前冲。一旦你突破难关，再回头看看，对于当初的忧虑你将一笑视之，庆幸自己没有浪费太多的精力。

26、只从事能赚钱的活动

在创业时唯一能把下的最大错误就是：你全力“投入”自己的事业，正如同《E 迷思》的作者麦可葛柏所言，麦可葛柏认为创业的人不应该“投入”自己的事业，他形容得很好，应该要“掌握”事业，

这两者有什么不同？“投入”自己事业的人，会犯下越俎代庖的错误，他会做一些应该是员工做的事，像是：接电话、处理订单、跑腿或是记帐。对一家公司来说，这些当然是很重要而基本的事，否则公司就没办法运作：然而，这些事只要付点钱就可以请别人来做。让别人来做，你才会有时间做下列两件重要的事，让你的事业快速成长：

创造收入

建立制度并加以改善

创造收入，建立制度，才是你在事业中应该全心全力投入的工作。唯有如此，你才能发挥最大的时间杠杆效应，让你的公司增值。

如果你能让公司每小时赚进 100、200 甚至 1000 美元，那你为什幺要去做那些时薪 10 到 15 美元就能请人来做的事？如果你能致力推销公司产品的话，一个小时就能赚进 1000 美元。记得，你要卖的是品牌、产品，而非以时间换取金钱。

投入时间推销自己的产品，让员工付出时间为你工作，靠制度运作，在短时间内就可以达到从稀薄的空气中赚取财富的目标。并不是所有人在他们创业或是经营公司时会采用这套方法，也因此成为未来事业发展的绊脚石。

你会成为亿万富翁吗

亿万富翁评量表

如果你已经看到这一章，那你已经赢过大多数的人了。研究显示，百分之九十的人从未读完商业书籍的第一章。

许多你目前还找不到的答案都藏在你自己心中。在自我探索的过程中，这些答案将会一一浮现。再多待一会儿，因为现在是静观自我的时候了，看一看你否具有从稀薄的空气中赚取财富的能耐。

当你逐章翻阅本书，读过了(创造企业价值的 20 种经营策略)与(创造成功的 42 种工作习惯)，我相信你会发现自己已经拥有其中许多习惯，另外也还有一些你正在努力培养的习惯。

以下的“亿万富翁评量表”包含了所有成功人士与经营企业的好习惯，此刻是你精确评

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

断目前人生所在位置，并诚实评估自己是否具有从稀薄的空气中赚取财富的时候了。填写这张问卷可以让你诚实地看待你现在的事业，或者计画要做的事业是否有从稀薄的空气中赚取财富的机会，以及你是否需要重新进行沙盘推演。这份评量表也可以看出你目前是否拥有成功必备的习惯，以及你是否具有在今日世界成功所需的一切条件。

要完成这份评量表可能需要一些勇气，不过我建议你不要跳过它。虽然你可能得到你不想看到的结果，它却可以快速显示出你目前所站位置，以及你尚须努力的地方--如果你想走到心中的应许之地。

更多财富知识，尽在《财富江湖》。

所以，现在就开始吧。

亿万富翁评量表

1.你是否放眼全球市场？

2.你是否拥有独特并切合时机的产品？

3.你的产品是杠杆产品？

4.你的企业是否拥有附加价值？

5.你的各个企业领域都制度化？

6.你的企业不会依赖一人吗？

7.你提供良好的客户服务吗？

8.你正在建立强而有力的品牌吗？

9.你是市场领导者吗？

10.你吸引最棒及最聪明的人吗？

11.你是否依据工作表现从优奖励？

12.你是否拥有高毛利(例如：大于 60%)？

13.你的竞争者少吗？

14.你是否持续更新与发明？

15.你拥有投资者进出策略吗？

16.你是否拥有广大的顾客数据库？

17.你的行销能力良好吗？

18.你是否能预知顾客需求？

19.你总是提升顾客来店价值吗？

20.你是否先教再卖？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

21.你很早就有旺盛的求胜欲念吗？

22.你是否向最优秀的人学习？

23.你学无止尽吗？

24.你愿意很快做出改变吗？

25.你做决定的速度快嘱？

26.你是否热情、兴奋又精力充沛？

27.你是否到处得见机会？

28.你把世界尝作实验室和游乐场吗？

29.你有伟大的愿景吗？

30.你的梦想远大嘱？

31.你敢冒可预期的风险吗？

32.你是否租借/购买过公信力？

33.你关心顾客/市场吗？

34.你无比自信吗？

35.你是否富有创意并想打造不平凡？

36.你随时都注意寻找线索吗？

37.别人是否认为你是伟大的领导者？

38.你在压力下能保持冷静吗？

39.你是否授权给身旁的人？

40.你是否随时都在寻觅最佳合作人选？

41.你知道何时该退场吗？

42.你是否充分运用人力和其它资源？

43.你能鼓舞他人有最佳表现？

44.你是否勇气十足？

45.你是否预期到可能的困境？

46.你是否把握每个机会，推销你的梦想？

47.当别人都心生怀疑时，你是否仍相信自己？

48.你谦虚吗？

49.你是否公开称赞.私下批评？

50.你认同别人的成就吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

51.你知道何时是退场的时机吗？

52.你知道自己的弱点吗？

53.你对自己是否有较高的期许或更高标准？

54.你是沟通高手吗？

55.当事惰出错时，你会负起卖任吗？

56.你是否聪明工作，认真玩乐？

57.你是否不靠要求而赢得尊重？

58.你重视自己的时间和知识的价值吗？

59.你有人生模范和导师吗？

60.你具有富庶心态吗？

61.你是否面对恐惧仍把事情做完呢？

62.你是否专心致志呢？

总计

每个“是”的答案得两分，“否”得零分。

总计得分必须超过九十分。

你进行得怎么样？九十分以上表示你已经就定位，可以用自己的事业来从稀薄的空气中赚取财富了。如果你的得分低于九十分，那你还有一些功课要学习和一些路要走。这应是你在不久将来的努力焦点，给自己一些时间将技巧提升到更高的层次。

我希望，你得到的结果，至少可以点出你应该集中注意力的地方，并帮助你从此刻起，向前迈进。

（全书完）

更多财富知识，尽在《财富江湖》。